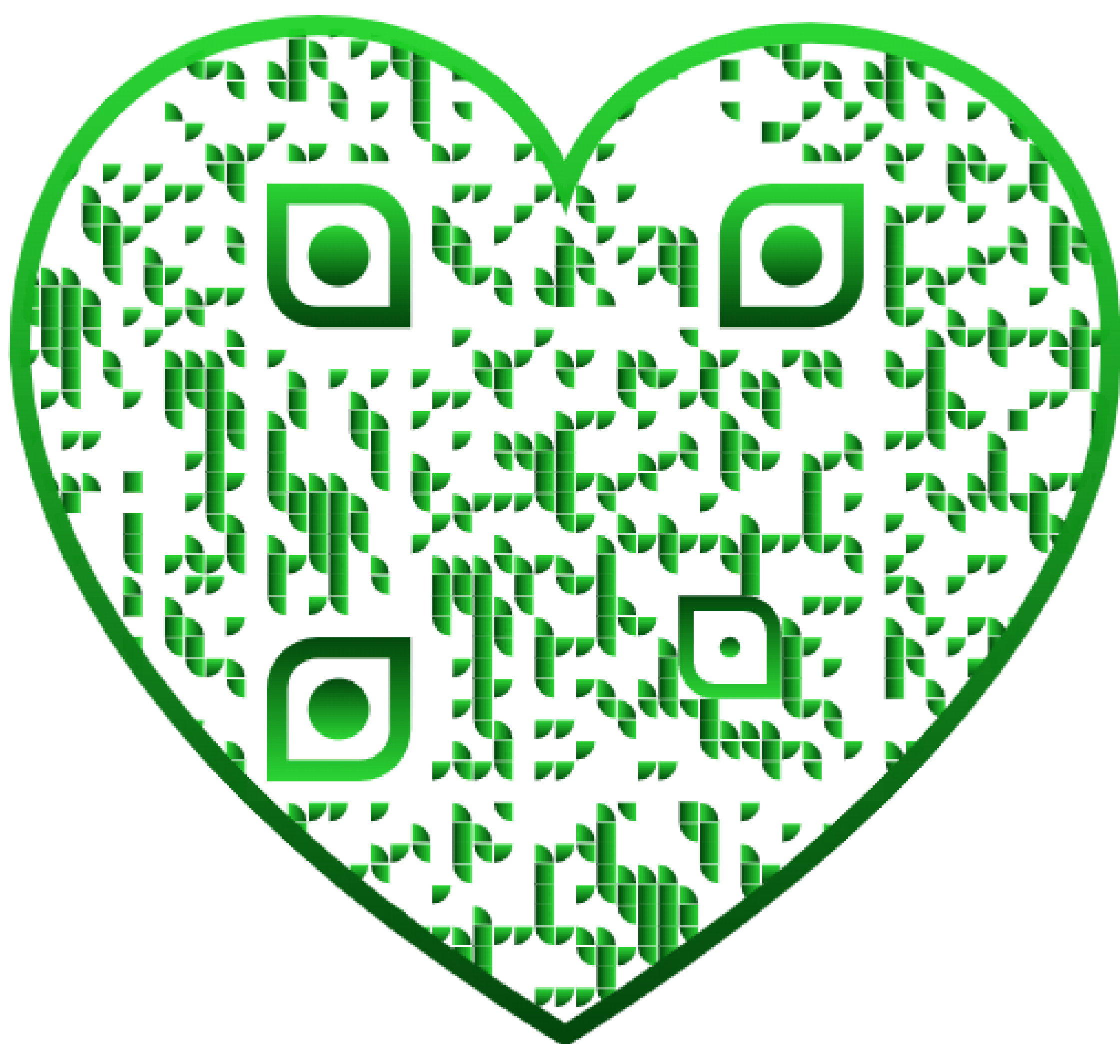
MAURÍCIO SAMPAIO

Como iniciar no mundo do COACHING sem cair em Armadilhas

Um guia prático para você tirar suas dúvidas, começar da forma correta e obter sucesso.

Fundador do Instituto MS
de Coaching de Carreira





MAURÍCIO SAMPAIO

Como iniciar no mundo do COACHING sem cair em Armadilhas

Um guia prático para você tirar suas dúvidas, começar da forma correta e obter sucesso.

Todos os Direitos
Reservados a **IMS**, 2014 ®

Fundador do Instituto MS
de Coaching de Carreira



MAURÍCIO SAMPAIO

Como iniciar no mundo do COACHING sem cair em Armadilhas

ÍNDICE

Apresentação	03
Escolha a escola ideal para você se formar	07
Defina seu Nicho	10
Definir seu futuro cliente (um avatar)	14
Saber o quanto cobrar pelo seu trabalho	17
20 Principais dúvidas sobre coaching respondidas	22

Autor
Maurício Sampaio

Fundador do Instituto MS de Coaching de Carreira

Todos os Direitos Reservados a **IMS, 2014 ®**

Instituto de Coaching de Carreira ims



Olá futuro coach! Hoje o mercado de coaching é um dos que mais cresce mundialmente, não só em termos de cifras, ultrapassando milhões de dólares, mas como em números de coaches formados e escolas oferecendo cursos de formação em coaching.

Isso é muito bom por um lado, fico muito feliz, pois mostra o potencial dessa nova ferramenta e profissão. Esses dados de expansão aquecem o mercado no geral, e gera o que chamamos em marketing de BUZZ, ou seja um boca a boca sobre a palavra coaching, porém não necessariamente pelo conceito.

Por outro lado, estamos vivendo um grande problema, muitos profissionais ou pessoas que se tornaram coaches por livre e espontânea vontade. Acordaram um dia, e do nada se intitulam coaches. De certa forma isso é uma ameaça, mas não o fim.

O coaching tem muito ainda para crescer, é uma ciência nova, com pessoas e profissionais novos. Esses número nos quais nos deparamos é a prova de que não é somente uma moda, mas ao meu ver, uma realidade.



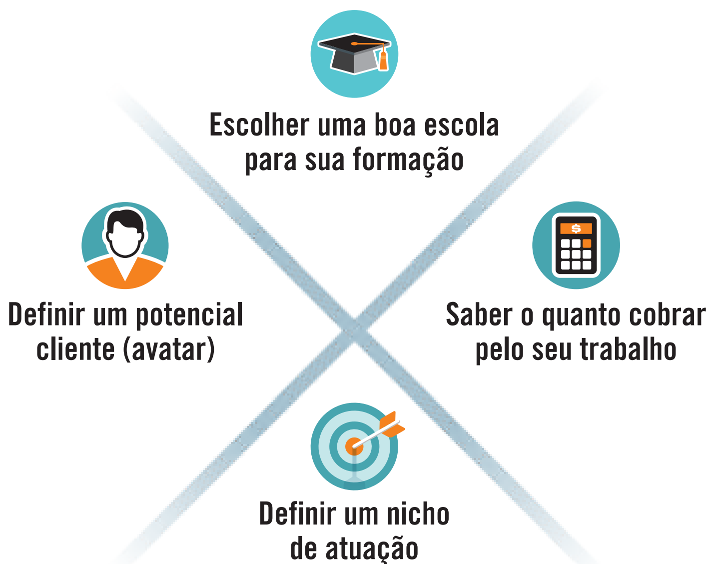
Meu nome é Maurício Sampaio e eu sou fundador do Instituto de Coaching de Carreira MS - IMS. Nesses 10 anos atuando como coach, mais especificamente no nicho "carreira", eu conheci muitas pessoas que optaram por ser coaches profissionais.

Um dos maiores problemas que essas pessoas enfrentaram, não foi pagar por um treinamento que pode chegar a custar R$15.000 reais. O maior problema dessas pessoas começou antes da realização do curso.

Uma grande parcela das pessoas que procuram as formações em coaching, na verdade nem se imaginava vivendo disso, uma grande parte se inscreve eu um curso para pensar na própria vida, na própria carreira, ou em seus negócios, mas acabam se apaixonando e decidem atuar como coaches.

Provavelmente isso já tenha acontecido com você ou com alguém próximo, ou talvez se tornar um coach profissional esteja passando pela sua cabeça nesse exato momento.

Esse guia é justamente para te auxiliar nesse desafio, se você pretende fazer parte desse grupo de pessoas e profissionais que contribuem para vida de milhares de outras pessoas, eu tenho algumas experiências para te passar nesse guia, tais como:



Eu confesso que quando iniciei, eu não tive nenhuma orientação de carreira para coaches... bati muita cabeça, errei bastante, até ai tudo bem, pois entendo como aprendizado. Porém, eu poderia ter chegado mais rápido aonde cheguei e com menos riscos, principalmente financeiros.

Legal, então vamos lá, separe alguns minutos preciosos e leia esse guia antes de entrar para esse universo maravilhoso.

Sucesso sempre!
Maurício Sampaio
Instituto MS

Escolha a escola ideal para você se formar



Escolha a escola ideal para você se formar



Como em todo o mercado, a expansão acaba trazendo benefícios mas também consequências. Nos últimos anos nasceram várias escolas de formação de coaches, e isso está confundindo a cabeça de quem deseja começar.

Existem alguns parâmetros que podem ajudar você a escolher uma boa escola .....PARA VOCÊ.

1 Tradição

Educação é um processo de médio e longo prazo, isso significa que diariamente, enquanto educadores e escolas, estamos aprendendo com os acertos e os erros. Isso significa que, quanto mais tempo se passa errando e acertando, mais se constroem aprendizados.

Isso não significa que as novas escolas não mereçam atenção, mas ao escolher por uma nova escola, ao menos investigue o seu principal dirigente, o treinador dessa escola, esses devem possuir um bom nível de experiência.

2 As chancelas Internacionais

Não se iluda muito com esses selos internacionais, muitos deles apenas são comprados, não oferecem, e nem cobram seus parceiros, por um sistema de ensino ou qualidade.

Se você se interessou por alguma escola que diz tem uma chancela de algum órgão ou escola internacional, pergunte como isso funciona na prática.

3 Certificação e regularização no MEC

A maioria das escolas não possuem os seus cursos regularizado pelo MEC (Ministério da Educação), isso porque são considerados cursos livres, sendo assim o MEC não interfere.

O que acontece é que existe alguns casos de especialização e MBA em coaching que são regularizados por faculdades e universidades parceiras, pois estas sim possuem autorização do MEC para funcionar. Sempre é bom ficar atento a isso, você pode acessar o site do MEC para ver se a faculdade ou universidade, em questão, está com sua vida regularizada.

4 Ex-alunos como referencia

Uma estratégia muito importante é conversar com ex-alunos das escolas que você tem em mente. Hoje com as redes sociais, isso é muito fácil de se conseguir.

Antes, porém, dessa conversa, anote em um pedaço de papel todas as suas dúvidas. Esse é um momento precioso, não perca a oportunidade de perguntar tudo, eliminar o máximo de dúvidas.

5 Filosofia e Métodos

Cada escola é uma, em todos os sentidos: método, filosofia, grade de cursos, especializações. É muito importante que você já tenha em mente qual o nicho que você deseja atuar, assim você poderá alinhar suas expectativas com a escola certa.

Cada escola segue um método e talvez realizar cursos em diferentes escolas, possa confundir sua cabeça no início de seu desenvolvimento profissional. No próximo item vou falar sobre isso, pois acho esse ponto essencial ao sucesso de um coach.

Defina seu Nicho



Defina seu Nicho



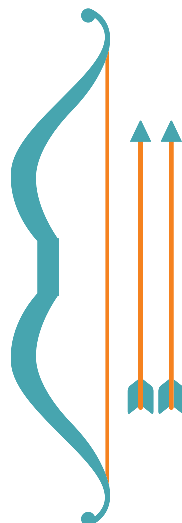
Umas das coisas mais importantes que eu aprendi ao longo desses últimos 10 anos, como profissional, e que faz uma tremenda diferença, é definir um nicho de atuação, principalmente para quem esteja iniciando no mundo do conhecimento, do atendimento, como é o caso dos coaches.

Pense da seguinte forma, quantos coaches se formam por ano nas escolas em todo território nacional, imagine se todo mundo escolher a mesma coisa, o mesmo mercado e nicho? Esse é o mar vermelho, ou seja vai ter espaço, mais vai ser um espaço muito concorrido!

Achar o mar azul ou o oceano azul, tanto faz, é simples e a fórmula para isso é segmentar, trabalhar no nicho do nicho, ou quem sabe, no nicho, do nicho do nicho.

No meu caso os resultados só começaram aparecer com mais expressão quando defini, exatamente, quem eu queria ajudar, o que exatamente eu iria resolver e qual seria o problema que eu iria resolver.

Acabei, sem querer, definindo um sub-nicho de atuação: coaching de carreira para jovens em fase de escolha profissional. Percebe, o segmento do mercado é o COACHING, o nicho é CARREIRA e o sub-nicho é ESCOLHA PROFISSIONAL PARA JOVENS.

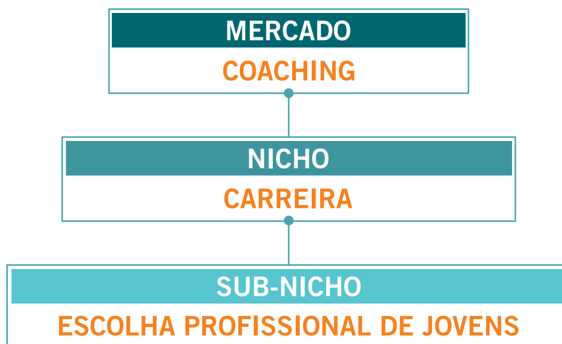


C O A C H I N G









Analisando dessa forma e escolhendo o seu sub-nicho, você diminui seu mercado de atuação em números, mais ganha em notoriedade.

Hoje eu atuo em outros sub-nichos, dentro do mesmo mercado e nicho - coaching de carreira, sub-nichos como: profissionais em transição de carreira, universitários que estão entrando para o mercado de trabalho, profissionais que desejam potencializar suas competências para subir na estrutura organizacional da empresa, e coaches que desejam trabalhar como coaches de carreira

Foi exatamente com essa estratégia que me tornei um profissional, um coach reconhecido, começando pelo sub-nicho, ganhando experiência e conhecimento, e depois conquistei outros sub-nichos, até ser reconhecido no mercado de coach de carreira.

Hoje tenho o meu próprio instituto e formo outros profissionais para atuarem como coaches de carreira, ministro palestras sobre o tema no Brasil inteiro, lancei livros que estão nas maiores livrarias do país e ultrapassei a marca de 5 mil horas de coaching. E eu só estou te dizendo isso, pois essa hiper segmentação me ajudou bastante.

Vejo que muitos coaches, por serem muito apaixonados pelas possibilidades de ajudar muitas pessoas, em muitas situações, acabam se motivando em atender a todos os desejos alheios. Alguém fala que está com uma dificuldade, e pronto, nós coaches já saímos correndo, nos prontificamos em ajudar, e o pior sem cobrar exatamente nada por isso.

Provavelmente você já deve ter visto essa cena antes!

Eu gosto de fazer o seguinte exercício com os meu alunos que desejam definir seu nicho e sub-nicho, e foi exatamente ele que me ajudou muito.

Preencha a frase abaixo:

Eu ajudo...(pessoas?)

a resolverem..(o que?),

através...

(Coaching, Palestra, Treinamento?), sendo assim elas (conquistam, obtêm)

....

Definir seu futuro cliente
(um avatar)











Definir seu futuro cliente (um avatar)



Um ponto importante que você deve entender, é que você vai contribuir com um grupo de pessoas em específico. Lembra do meu caso, eu iniciei ajudando jovens em fase de escolha profissional a escolherem suas futuras profissões.

No geral esses jovens estão com idades entre 16 a 18 anos, cursando o ensino médio ou cursinho. Alguns já iniciaram um curso superior, mas desistiram.

Esses jovens estão sofrendo pressão externa dos pais, dos professores e até dos próprios amigos. Isso incomoda muito. Seus pais estão apreensivos, não sabem como ajudar, não acham as palavras certas para motivar. Alguns pais querem escolher pelos filhos.

Esse jovens desejam escolher uma profissão que gostem muito e que ao mesmo tempo ganhem dinheiro. Boa parte deles querem entrar em uma universidade de ponta, muito boa, e conseguir um estágio em uma grande empresa.

E assim vai....

Fiz essa descrição propositalmente, só para que você entenda que é muito importante entender a vida, os pensamentos positivos e negativos, as dores e desejos de quem você quer ajudar, do seu futuro cliente.



Esse é um trabalho muito, muito e muito importante. As pessoas só vão dar conta da sua existência, se você der conta delas também. Isso significa olhar mais para elas do que para você!

Muitos coaches acabam falando muito do seu trabalho e pouco possuem a acrescentar para seus coachees/clientes. Isso ocorre porque no fundo, além de ter uma indefinição do seu avatar (possível cliente), a consequência é não saber o que oferecer para construir valor e relacionamento.

Você já deve ter percebido que muitos coaches acabam falando de tudo, postando dicas de tudo e depois reclamam que não tiveram curtidas em suas postagem.

Esse é um dos motivos, de uma grande parte dos profissionais já formados não terem sucesso. Isso hoje representa cerca de 95% dos novos profissionais.

Invista o tempo necessário na descrição do seu futuro cliente, faça isso por escrito, imagine que ele ou ela está em sua frente, e tente descrever o que você enxerga.

Saber o quanto cobrar pelo seu trabalho







Saiba o quanto cobrar pelo seu serviço



Essa é uma das principais perguntas que os candidatos a coaches, e os novos coaches, que estão iniciando suas atividades me perguntam: Maurício quanto eu cobro pela minha sessão?

Então vamos falar sobre alguns pontos importantes:

1º Pro-bono

A maioria das escolas recomendam que no início você faça pro-bono ou seja, ofereça um programa de coaching, com algumas sessões gratuitas. Concordo, mais isso deve ter um limite.

No início da minha carreira eu decretei a minha primeira falência enquanto coach, montei um escritório e só oferecia pro-bono. Lógico que não funcionou, eu não tinha orientação de quando e quanto eu deveria cobrar, e mais **como** cobrar.

Me sentia muito envergonhado de cobrar pelo meu serviço ainda, pois achava que nunca estava pronto. Mas aprendi ao longo do tempo que você deve estabelecer data e hora para suas novas atitudes e comportamentos começarem a mudar, e ir trabalhando para que a mudança ocorra.

Hoje o que eu indico, se você vai fazer um curso ou está terminando, que agende somente os 2 primeiros meses de pro-bono integral (após a formação), depois passe para o pro-bono meio a meio, e depois cobre o valor justo.

Seria algo como:

Pro-Bono Integral (*Gratuito*)	*Período 2 meses*
Pro-Bono Meio a Meio	*A partir do 2o. mês até o 4o. mês*
Programa Pago	*A partir do 5o. mês*

Estabeleça isso como uma meta, isso vai ajudar você a se preparar operacionalmente, tecnicamente e emocionalmente para cobrar pelo seu trabalho. Nessa escalada você vai se sentir mais seguro em falar sobre dinheiro e pagamento, com o seu coachee.

2º Programa Remunerado

Canso de ver pessoas dando desculpas que ainda não estão preparadas para cobrar o que deveriam estar cobrando. Mesmo com muitas horas já realizadas de atendimento, esses profissionais ainda ficam inseguros.

Mais isso confesso é um capítulo a parte: marketing e criação de produtos para coaching e será um programa que vou lançar em breve. (Caso você tenha interesse visite o blog: www.coaching10k.com.br e se inscreva para receber mais informações).

Mas, eu sei que você, como iniciante deve estar ansioso por saber quanto ganha um coach e aqui vão alguns parâmetros. Veja bem, isso não é uma tabela decretada por algum órgão regulador, é somente uma "baliza" para você ter em mente.



Outro ponto, de região para região os preços alteram muito, não podemos comparar o poder aquisitivo de grande metrópoles com cidades muitos distantes, sem recursos.

Hoje para os iniciantes o valor da sessão gira em torno de R$80 a R$150,00, para os mais experientes varia entre R$ 150,00 a 350,00. Já para os grande experts, profissionais que já estão há bastante tempo no mercado, com boas formações, o preço pode variar de R$ 350,00 até 2.000 a hora.

Veja bem, isso é só uma referência, eu mesmo conheço coaches que cobram R$ 5.000 por hora, R$ 15.000, R$ 25.000. Isso vai depender do seu público alvo, sua capacidade técnica, seu sistema de vendas e entrega.

Uma outra sugestão que eu te dou, na verdade é uma estratégia que utilizo bastante e funciona, é não cobrar por hora e sim por pacote de sessões.

Um exemplo:

Um programa 10 sessões de 1 hora, multiplicado por R$ 300,00 (custo da sessão) é igual = R$ 3.000,00 o programa.

Eu geralmente vendo esse pacote de 10 horas
em 3 parcelas de R$ 1.000,00.

Cobrar dessa forma assusta menos, e elimina a chance de comparações com outros profissionais que não sejam exatamente coaches.

Para atribuir um preço a você, ao seu trabalho, você dependerá de alguns fatores importantes e que pode te ajudar nessa formatação:

.

1. ***Ter local de atendimento próprio***
2. ***Ser formado em uma escola renomada e conceituada***
3. ***Ter uma boa apresentação***
4. ***Ter domínio de conteúdo: ferramentas e conceitos***
5. ***Experiência de atuação (horas de vôo)***

Avalie cada item desse de 0 a 10, dê uma nota, ao fazer isso você vai sentir o quanto pode cobrar em relação ao mercado.

ATENÇÃO!!!

Evite cair na tentação do menor preço para entrar no mercado, isso é uma prática que de médio a longo prazo vai por água abaixo, além disso, é como dar um tiro no próprio pé.

Fazendo isso você estará puxando todo o valor médio do mercado para baixo, e eu não vejo vantagem nenhuma nisso. O seu valor não deve ser comparado com o seu amigo e parceiro coach, outro profissional, e sim com você mesmo.

20 Principais dúvidas sobre coaching respondidas

As 20 principais dúvidas sobre coaching respondidas

Durante esses mais de 10 anos atuando como Coach eu colecionei muitas experiências e aprendizados, foram muitos momentos de dores e alegrias, de barreiras e conquistas.

Aprendi muitas coisas que vão além do processo de coaching em si: ferramentas, conceitos, métodos. Eu aprendi a ver o coaching como um negócio, que possui seus desafios.

Minha intenção com esse texto é ajudar e orientar os futuros Coaches que estão iniciando suas carreiras a errarem menos, mesmo sendo o erro um processo normal de aprendizado.

A questão é que tem muito dinheiro em jogo, o mercado está mais competitivo, mais Coaches estão sendo formados mês a mês e qualquer erro por menor que pareça pode custar muito caro.

Hoje, essa é uma das minhas missões profissionais, atuar com foco na formação de Coaches para o mercado, principalmente Coaches de Carreira. Já formei e orientei centenas de profissionais para o mercado e tenho o maior cuidado em mostrar a verdade, e ajudar a superar as barreiras existentes.

Nesse texto eu respondi as principais perguntas que eu recebo diariamente de pessoas que desejam se tornar Coaches Profissionais.

Tenho certeza que você vai aproveitar muito essas experiências e tomar os cuidados necessários para ser um coach de sucesso e fazer a diferença no mundo!

1 Qual o melhor Mercado para coaches?

Existem vários mercados para os Coaches, e é isso que faz do coaching um processo bem diferente! No coaching você pode aproveitar suas experiências pessoais e profissionais e utilizar as técnicas certas para ajudar outras pessoas.

Existem alguns mercados que são mais procurados e que pagam melhor, porém são os mais concorridos, como é o caso do coaching para executivos. O life coaching ou coaching de vida, também, é bem procurado, porém não paga tão bem. Lógico que o que estou dizendo em termos de preço não é uma regra absoluta. Eu conheço excelentes Coaches de vida que cobram muito bem!

Veja alguns exemplo de mercados (diferenciados) que eu já tive contato, já vi profissionais obtendo bons resultados:

- *Coaching para Emagrecimento*
- *Coaching para Fitness*
- *Coaching para Grávidas*
- *Coaching para Conquistar um Emprego*
- *Coaching para Organização Pessoal*
- *Coaching para Moda*
- *Coaching para Expatriados*
- *Coaching para Família*
- *Coaching para Estudos*
- *Coaching para Concursos Públicos*

2 Quanto cobra um Coach?

Existem algumas variáveis a serem observadas em relação ao preço a ser cobrado por um processo de coaching, vamos a elas:

Localização

Por exemplo, eu moro em São Paulo, capital. Aqui existe uma diferença de preço por região, na Zona Norte você consegue cobrar um determinado valor, já na Zona Sul, outro completamente diferente. Nessa mesma variável existe a questão da região por estados. O que se cobra em São Paulo, talvez não seja a mesma coisa que se consiga cobrar em Alagoas. Isso é uma realidade, eu mesmo tenho muitos amigos Coaches em outras regiões e eles são enfáticos em dizer que não conseguem cobrar o mesmo que em São Paulo.

Experiência

Outro ponto importante vai ser a sua experiência, e isso não significa necessariamente quantos anos você tem de formado (a), isso está mais ligado à questão das horas de atendimento realizadas. Por esse motivo eu sou a favor de realizar atendimentos Pro Bono, ou seja atendimentos gratuitos. Porém, eu aconselho que você faça isso durante um período de tempo determinado, entre 2 a 3 meses, depois você deve começar a cobrar.

Estrutura

Ter uma estrutura física, um escritório não é uma condição sine qua nom, mas pode ajudar. Em qualquer aquisição de um serviço, a primeira impressão ajuda a ditar o seu valor. Durante muitos anos eu fui dono de escola, diretor e quando fazia atendimento a pais novos, que estavam buscando escola para seus filhos, eu observava isso claramente. Os pais passavam os olhos em tudo, faziam um raio X completo da estrutura.

Isso é característico de venda de serviços. Você já deve ter passado por isso em algum momento, quando foi a um médico pela primeira vez, ou a um dentista, ou procurar uma escola para os filhos. Aposto que você teve um momento de "olho clínico ou crítico".

Reputação

Obviamente não estou falando ainda da sua reputação profissional, pois talvez você ainda não tenha se quer realizado um curso de formação em coaching. Mas já vou ser bem direto, tem pessoas que tem o "filme queimado", ou seja, são pessoas que nunca atuaram com ética em nada. Geralmente essas pessoas são más vistas pelas outras pessoas em sua volta, e isso dificulta a venda de um serviço tão sério como o coaching. Por outro lado, pessoas que construíram uma boa reputação na vida vão ter um grande diferencial. Muitas das vendas de coaching que você irá fazer vai ser por indicação, e as pessoas só vão te indicar se você for uma pessoa ética. Nessas horas a última coisa que conta é o seu certificado.

Nicho de mercado

Essa, também, é uma questão que diferencia os preços. No mundo corporativo se paga bem melhor do que no coaching pessoal (life coaching). Um exemplo, no mundo corporativo a maioria dos coaches cobram entre R$250,00 a R$2.000 uma sessão. Esses mesmos valores já ficam mais difíceis de se cobrar em um processo de Life Coaching. Para fechar a questão financeira eu recomendo que você entre em contato com ao menos 3 Coaches mais experientes em sua cidade, e em sua região. Caso não tenha esses profissionais em sua cidade, procure em cidades próximas ou na mesma região (estado). Faça um balanço do quanto o mercado está absorvendo, por quanto eles estão conseguindo vender, analise os itens acima se eles estão oferecendo: estrutura, experiência, Pro Bonos e outros.

3 Qual a importância de uma certificação?

Eu vejo a certificação como algo importante do ponto de vista pessoal, como uma conquista, porém não vejo a certificação como algo que vai ditar o seu sucesso. Eu conheço vários profissionais com muitas certificações e sem cliente nenhum. Por outro lado eu conheço outros que só fizeram uma certificação e não possuem espaços em suas agendas. O que faz um bom coach é a prática mais o conteúdo, só conteúdo não funciona.

4 O curso de coaching tem que ser regularizado pelo MEC?

Não! Qualquer curso de formação em coaching é tido pelo MEC como curso livre, não precisa ser regularizado. O que acontece é que algumas escolas estão fazendo parceria com algumas universidades para oferecer MBA em coaching, mas na verdade é a universidade que possui a regularização e não a instituição de coaching.

5 Curso online tem validade para o mercado?

Sim, tem a mesma que o presencial, e eu digo isso como aluno e provedor de cursos online e presenciais. Cada dia que passa, mais e mais universidades estão oferecendo cursos online, aliás em algumas delas o número de alunos é maior nos cursos à distância do que nos presenciais. Isso ocorre porque, principalmente nas grande capitais, está ficando inviável o deslocamento. É muito tempo desperdiçado! Muitas empresas, também, estão adotando para seus colaboradores cursos Online, pois além de facilitar a locomoção, os custos são mais baixos.

A grande diferença no programa presencial é que você conhece as pessoas fisicamente, olho no olho, porém isso pode ser suprido por participação em eventos presencias oferecidos por escolas que possuem programas de formação online.

6 Como praticar os exercícios no curso online?

Essa é uma pergunta que eu recebo muito, e para responder eu comparo o tempo de prática que você tem em um curso presencial. Geralmente no presencial você vai ter entre 8 a 15 horas de práticas, supervisionadas por outros alunos sem experiência, ou seja não ajuda muito!

O que ajuda é uma supervisão direta, feita por um profissional com muita experiência. Isso hoje em dia é suprido com um grupo exclusivo no facebok, onde os alunos colocam suas experiências e barreira e o mentor ajuda na resolução e na construção de estratégias. Ou através de webnários online e ao vivo com o mentor. Webnários são encontros do tipo vídeo conferência.

7 O que você fez/ estudou para atuar como coach?

Eu sou formado em pedagogia, e durante muito tempo eu realizei processos de orientação vocacional para alunos do último ciclo de estudos. Foi nesse caminho que eu conheci o coaching, mais precisamente no final de 2005, então aproveitei minha experiência e juntei isso às técnicas de coaching e seus conceitos. Acabei criando um método exclusivo no Brasil, o coaching vocacional.

Eu me formei em coaching na Sociedade Brasileira de Coaching e depois realizei mais alguns cursos em outras escolas. Mas, o meu grande diferencial foi a prática. Eu fiz muito Pro Bono, aliás, além do que eu deveria. Demorei a cobrar e isso foi um erro.

8 Que cursos você recomendaria? Porque?

Vou dividir essa resposta de 2 formas, se você deseja realizar os cursos presenciais, eu recomendo as escolas que tem mais tradição no mercado:

Presenciais

Instituto MS de Coaching de Carreira (Formação específica em Coaching Vocacional)
Instituto Brasileiro de Coaching (formação básica)
Sociedade Brasileira de Coaching (formação básica)
Sociedade latino Americana de Coaching (formação básica)
Inner Game School Brasil (formação básica)

Online

Instituo MS de Coaching de Carreira (Formação específica em Coaching Vocacional e Master Coach de Carreira)
Abracoaching
Profissão Coach

9 Como você começou a atuar no mercado?

Meu caminho no coaching começou através de Pro Bono e indicação de alunos. Mas como eu já disse, a minha reputação ajudou muito, mais até do que meu certificado. Não me lembro de algum cliente me perguntar sobre a minha certificação nesses últimos 10 anos. A certificação foi mais importante para a aquisição de novos conhecimentos e para alimentar o meu ego.

10 Como você fez para angariar clientes?

No começo, quando não existia a força da internet, eu pegava no telefone e ligava para amigos, aliás ainda recomendo isso. Eu falava o que estava fazendo e pedia indicação. Quando encontrava alguém eu dava um cartão de apresentação e oferecia uma primeira sessão gratuita. Além disso, eu fazia alguns anúncios em revistas e jornais do bairro, mas confesso, eu joguei muito dinheiro no lixo.

Hoje praticamente utilizo a internet e técnicas de marketing digital, mais especificamente a Fórmula de Lançamento. Além disso

formações como a ABRACOACHING e o Profissão Coach já oferecem em seus cursos técnicas modernas de vendas que inclui o marketing digital.

11 Você conseguiu começar a atuar logo depois do curso? ou você contratou algum tipo de supervisão?

Eu comecei a atuar quando já estava no final do meu curso, como já coloquei fui fazendo Pro Bonos, porém me empolguei e fiz mais do que devia. Eu não tive supervisão direta, o que eu fazia era trocar ideias e experiências com Coaches que já estavam com clientes pagantes. Na minha época não eram muitos, mas hoje existem milhares de Coaches de sucesso e abertos a trocas de experiências e conhecimentos.

12 Quanto você cobrava no início?

No início eu cobrava R$ 80,00 reais a sessão e fiz isso durante 2 anos. Depois que me senti mais confiante com o processo eu aumentei para R$ 150,00, depois para R$ 250,00, R$ 300,00.

Mas eu aprendi ao longo desse caminho que uma forma de cobrar menos impactante é por programa e não por sessão. Quando você cobra por sessão as pessoas tendem a comparar o seu serviço com outros profissionais como: médicos, dentistas, terapeutas, psico-pedagogos, advogados e outros.

Já cobrando por pacote, isso não acontece. Por exemplo, hoje meu pacote custa R$ 9.000,00 por 6 meses de mentoria, pois eu só atendo Coaches que querem desenvolver seus negócios de coaching. Esse valor pode ser dividido em até 5 parcelas, ou mesmo pago à vista com um bom desconto.

13 Quantos clientes você atendia no início?

No início eu atendia 4 a 5 Pro Bonos por dia, era muito, ficava bem desgastado. Depois quando comecei a cobrar esse número reduziu para 2 a 3.
Aliás, esse é um número que considero legal, dá para fazer um bom trabalho e ganhar dinheiro.

14 Quanto tempo levou desde o término do seu curso para você cobrar bem?

Esse tempo demorou uns 3 anos, demorou muito, mas foi culpa minha. Estendi a questão dos Pro Bonos. Hoje eu recomendo aos meus alunos que façam isso por no máximo 3 meses, depois comecem a cobrar.

Em algumas formações como é o caso do meu amigo Bruno Juliani, a questão da venda é tratada logo no começo do curso, e muito alunos conseguem pagar o curso já com o dinheiro que vai entrando.

15 O que é um Método de trabalho e quanto ele pode te ajudar?

Ter um método é tudo! E é por esse motivo que eu recomendo que você procure uma escola que te ofereça um método bem estruturado, caso contrário você corre o risco de pagar caro uma formação e sair da mesma sem saber o que fazer, cheio de conteúdo mas com pouca visão da prática.

"Método é o conteúdo aplicado passo a passo de uma forma que você consiga replicar".

16 Como Planejar uma mudança de profissão para ser coach?

Talvez esse seja o ponto mais importante na jornada de um Coach. Muitas pessoas, cerca de 80%, vão para um curso de coaching sem a intenção de tornarem-se Coaches Profissionais, buscam resolver seus problemas pessoais.

Eu sei disso porque durante algum tempo eu trabalhei bem de perto com Coaches em formação. Isso é um grande problema, pois quando você decide ser um Coach dessa forma, você não está preparado para fazer uma transição de carreira, você não avaliou o que tem que avaliar. Essa é uma típica decisão emocional e perigosa!

Eu já presenciei grandes profissionais de outras áreas, como: psicólogos (as), administradores (as), dentistas, médicos (as), advogados (as) deixarem suas profissões, deixarem suas carreiras para se tornarem Coaches, quanto a isso tudo bem, mas não fizeram como deveriam, simplesmente, do dia para a noite, resolveram mudar.

Existe 4 etapas que pra mim são fundamentais para você ter sucesso nessa transição:

1ª etapa – Autoconhecimento

A pergunta é: será que realmente tenho as habilidades e competências necessárias para ser um bom coach? Estou preparado o suficiente para uma mudança? Como posso utilizar minha experiência e fazer um grande negócio com o coaching?

2ª etapa – Planeja e agir

Aqui o importante é definir metas, por exemplo a data, o dia e a hora que você pretende largar o seu emprego e viver de coaching. Ou competências que você precisa desenvolver, dentre elas a de vender, caso você tenha resistência a isso. Outra questão no planejamento são as suas finanças – quanto tempo você consegue sobreviver com as suas economias enquanto não consegue clientes pagantes?

3ª Etapa – Pesquisar

Talvez essa seja uma das mais importantes. Essa é a hora de confrontar crenças com a realidade. Faça no mínimo 3 entrevistas com Coaches que já estão tendo sucesso, já estão em campo, já possuem cliente. Nessa entrevista tente extrair informações valiosas como:

- ***Ambiente de trabalho:*** Agitado ou parado? Fechado ou aberto? Movimentado ou Calmo? Flexível ou Rígido?

- ***Objetos de trabalho:*** Computador? Lousa? Lápis? Caneta? Papelada? Mesa (escrivaninha)?

- ***Rotina:*** Acorda e dorme que horas? Tem horário fixo? Quantas horas por dia se trabalha?

- ***Pessoas:*** Quem são as pessoas que procuram coaching? Quais as dores? Quais os desejos? Estão estressadas?

- ***Retorno:*** Quanto se ganha? O maior ganho é status ou dinheiro? Quais os tipos de retorno?

Em orientação vocacional e profissional chamamos isso de "Critérios para Escolha Profissional" e muitas pessoas acabam se sabotando a médio e longo prazo porque negligenciaram essa etapa!

4ª Etapa – Autoavaliação

De tempos em tempos é muito importante você reavaliar suas metas e objetivos, eu faço isso quinzenalmente. O coaching é um processo que desperta muitas oportunidades e sair do foco é muito fácil!
Vários Coaches formados em mais de uma escola ainda não decolaram suas carreiras por conta disso, perdem constantemente o foco, não conseguem ser fiéis a um posicionamento de mercado.

17 Como vender sem ser um vendedor chato?

Essa é uma questão muito importante, eu sei que muitas pessoas ficam com dor no estômago só de pensar em fazer venda, porém eu tenho que ser muito honesto, sem venda sem clientes! Mas, a tecnologia veio para ajudar nesse sentido e aqui vai a boa notícia, você não precisa ser aquele vendedor chato para se vender!

A venda acontece por troca de valores, e como somos coaches, temos muito a fazer com isso. Por exemplo, minhas vendas são feitas por conta de eu entregar muitos conteúdos nas redes sociais: vídeos, PDFs, Ebook gratuitos e outros. É uma espécie de troca justa, "ganha ganha".

O marketing digital nesse sentido vem dando uma grande contribuição, e já te falo, isso não é uma moda é a realidade. Para ser procurado você precisa aparecer!

18 Fazer coaching Online, é válido?

Sim e muito! Nos últimos anos eu mais trabalhei online do que presencial, por uma simples questão, hoje eu tenho clientes no Brasil inteiro e no exterior também. Além disso, a velocidade de transferência de dados na internet vem melhorando muito, assim como os programas para bate-papo (chat) e vídeo conferências.

19 Posso utilizar outras técnicas junto com o coaching?

Sim, pode, a única questão é deixar claro ao seu cliente (coachee) que você agora vai utilizar uma outra técnica. Se você por exemplo foi terapeuta a muito tempo, não é preciso jogar fora seu conhecimento, isso é um erro, você pode e deve utilizar, porém é só fazer a observação necessária.

20 Certificação internacional?

Esse é um mito do mercado, certificação Internacional não significa que você é um Coach melhor que os outros. Digo isso por três motivos, primeiro que nem toda certificação ou selo vindo do exterior é verdadeiro. Lembrando que existem profissionais bem e mal intencionados em todos os lugares do mundo!

Segundo, como já coloquei, nenhuma certificação garante sozinha o sucesso de um Coach. O bom Coach tem uma boa certificação, de uma escola idônea e muita prática.

E o terceiro ponto é que o Brasil, hoje em dia, já possui excelentes escolas e bons métodos!

Abraços e sucesso sempre!

Instituto de
Coaching
de Carreira



www.imscoachingdecarreira.com.br